

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕРТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.П. Семиренко, Д.Д. Кузьмич

Белорусский государственный экономический университет, darya.kuzmich@gmail.com

В настоящее время франчайзинг активно развивается во всех странах. По данным Международной Ассоциации франчайзинга в настоящее время в мире насчитывается 16,5 тыс. франчайзеров и 1,2 млн франчайзи. Объем продаж франчайзинговых сетей составляет почти 1,5 трлн долл. США. При этом обеспечивают занятость около 12 млн человек [1].

Суть франчайзинга заключается в тиражировании успешно работающего бизнеса, то есть в приобретении имиджа и технологий действующего предприятия, всесторонне апробированных на практике. Франчайзер предоставляет франчайзи на возмездной основе право использовать свое имя, фирменный стиль, опыт, знания, технологии производства и управления, ноу-хау. При этом, как правило, франчайзер обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь. Франчайзи осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию на рынке товаров (работ, услуг), и по своему фирменному стилю идентифицируется с франчайзером.

Средняя рентабельность инвестиций за первые 10 лет работы для обычных независимых предприятий составляет около 300%. Для компаний, работающих в рамках франчайзинговых соглашений, – более 600%. Статистические данные по развитию бизнеса в развитых странах показывают, что за 5-летний период более 85% малых предприятий по тем или иным причинам прекращают свое существование. За тот же период менее 12% организаций, работающих в системе франчайзинга, были закрыты. Таким образом, из 8–9 вновь созданных франшизных предприятий только одно завершает свое существование.

Данная форма организации бизнеса используется в 75 различных отраслях экономики. Наибольшее распространение франчайзинг получил в таких сферах экономики как: общественное питание – около 20% общемирового количества франчайзи, розничная торговля (в том числе про-

дуктами питания) – 15%, сфера услуг (в том числе спортивных и туристических) – около 12%, автомобильные перевозки – 8%, строительство – 7% [2].

Мировым лидером по развитию франчайзинга стали США. Франчайзинг там стал одной из наиболее успешных форм организации и развития предпринимательской деятельности. Среди европейских стран ведущие позиции по распространению франчайзинга занимает Франция.

В Республике Беларусь франчайзинг как форма предпринимательской деятельности не получил пока широкого распространения. Впервые термин «франчайзинг» упоминается у белорусском законодательстве в 1998 года, когда в Гражданский кодекс Республики Беларусь была внесена глава 53 «Комплексная предпринимательская лицензия (франчайзинг)». В соответствии со ст. 910 ГК по договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный в договоре франчайзинга срок либо без указания срока лицензионный комплекс, включающий право использования фирменного наименования правообладателя, других объектов интеллектуальной собственности, предусмотренным договором франчайзинга, а также нераскрытой информации в предпринимательской деятельности пользователя [3].

Первый договор франчайзинга был зарегистрирован в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь 23 января 2006 года (франчайзер – ООО «НТС», франчайзи – ООО «ЦЕНТР»). В настоящее время в стране зарегистрировано около 150 договоров франчайзинга. В 2011 году в Беларуси была учреждена Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг». Главной целью Ассоциации является популяризация и развитие франчайзинга в стране, а также выработка единых стандартов отношений франчайзинга, защищающих права и интересы данного рынка.

На наш взгляд, именно франчайзинг может стать инструментом активизации предпринимательства в Беларуси, средством дальнейшего развития как малого, так и крупного бизнеса. Это обусловлено специфическими чертами данной формы организации предпринимательской деятельности, а именно: помогать предпринимателю вести бизнес самостоятельно, но при всесторонней поддержке; создавать компаниям возможности для расширения и создать всемирноизвестный эффективный бизнес. Франчайзинг будет способствовать развитию малого инновационного предпринимательства, что особенно важно для нашей страны, вступившей на путь инновационного развития экономики.

Франчайзинг – это превосходная возможность для развития малого бизнеса. Заключив договор франчайзинга, владелец малого бизнеса получает выход на новые рынки сбыта, новых клиентов, а также солидное фирменное имя франчайзера. Преимущества франчайзинга для малых организаций многочисленны. Это и освоение новых рынков, благодаря репутации франчайзера и его поддержке. Предоставленная технология бизнеса, разработанная методика ведения дела и материальная помощь позволяет малому предприятию вполне успешно конкурировать на рынке. Франчайзинг дает возможность быстро и гибко адаптироваться к меняющимся потребностям клиентуры. Главное преимущество для предпринимателя – то, что франчайзер делится с франчайзи собственным опытом, что гарантирует избежание ошибок в дальнейшем. Именно поэтому франчайзинговое предприятие – это способ построить перспективный малый бизнес. В США в области франчайзинга сосредоточено 60% малых организаций.

На сегодняшний день в нашей стране существуют определенные проблемы, которые выступают основными ограничителями развития рынка франчайзинга: большое количество нормативно-правовых актов, в частности Гражданский кодекс Республики Беларусь, законы «О товарных знаках и знаках обслуживания», «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы», Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки, договоров залога прав на объекты права промышленной собственности и договором комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)» от 21 марта 2009 года №346 и др.; низкая осведомленность субъектов хозяйствования о принципах деятельности франчайзинговых сетей; неразвитость системы доступного кредитования франчайзинга; недостаток информационной поддержки и обучающих программ по вопросам франчайзинга и др.

Решение данных проблем можно осуществить используя зарубежный и отечественный опыт в развитии бизнеса. Например, упростить законодательство по франчайзингу и обеспечить доступ организациям к арендуемым помещениям, что даст возможность привлекать кредиты и инвесторов. В ряде стран поддержку в развитии франчайзинга осуществляют кредитные организации. В США банки устанавливают более низкие процентные ставки по сравнению с аналогичным параметром, применяемом при кредитовании самостоятельных предприятий; предоставляют субъек-

там франчайзинга бесплатное обслуживание в банке в течение первого года. Реализуются следующие схемы участия коммерческих банков в финансировании франчайзинговых компаний: кредитование франчайзи с использованием государственных гарантий, кредитование организаций–франчайзеров под залог принадлежащих им брендов, кредитование франчайзи под поручительство франчайзера или ассоциаций франчайзи, кредитование субъектов франчайзинга под залог их частной собственности с использованием гарантий третьих лиц и др. Необходимо проводить больше мероприятий, конференций и выставок на тему развития франчайзинга, например, в 2014 году в Минске проходила международная выставка франшиз Franchise Hub Expo 2014, что также повышает популярность и узнаваемость данного механизма ведения бизнеса.

Франчайзинг в Республике Беларусь имеет значительный потенциал развития благодаря большой емкости внутреннего рынка, ненасыщенности многих сегментов экономики, росту количества малых организаций и инициативности населения.

Список использованных источников

1. Franchising News // World Franchise Associates, WFA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldfranchiseassociates.com/franchise-news.php> /. Дата доступа: 25.03.2015.
2. Франчайзинг. Мультипликация успешного бизнеса / Т.П. Быкова, С.П. Шерстнева ; под ред. Т.П. Быкова. – ЧПУП «ИнтегралПолиграф», 2009. – 152с.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г., № 218–3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.07.2012 N 388–3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015. – Дата доступа: 24.03.2015.